

大島紬の伝承

大島高校 3年 信島 拓志

1 探究動機



地域の特色や自慢のものを考える授業のなかで、思い浮かんだのが「大島紬」(シャリンバイ(樹木)の染め液で泥染めした緻密な織りで知られる絹織物の最高峰の一つ)だった。しかし、自身や周囲の友人たちは大島紬について深く知らない。⇒地域の誇りである「大島紬」の現状を知ろう！

2 探究活動

(1) 調査結果と課題設定

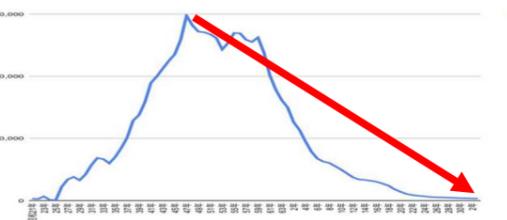
①生産反数の減少

戦後のピークだった

昭和47年：297,628反

令和3年：3,290反
99%減！

戦後から令和3年までの生産数を記録したグラフ



②生産者の高齢化

	2017年	2018年	2022年
平均年齢	69.3歳	69.7歳	70.9歳
従業者数	745人	706人	594人

③販売方法の変化

かつては、問屋や小売業者が一括で買い上げ→現在は個人購入が多い

④宣伝方法 (SNSの利用が少ない)

商品の宣伝やPRに欠かせないSNSの利用について、京都の西陣織と比較したところ、圧倒的に利用回数が少ない

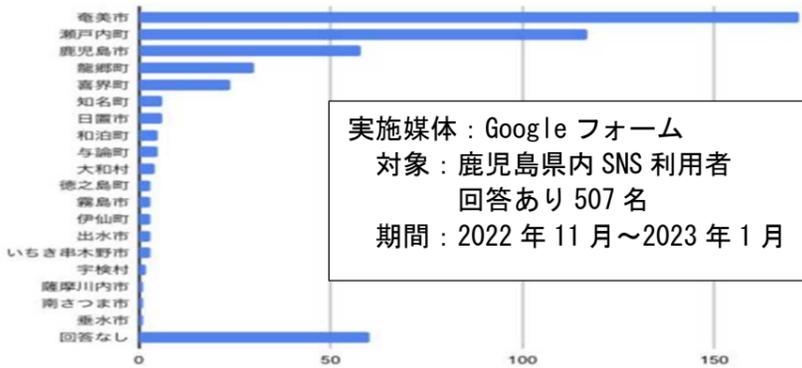
[理由]

大島紬の価格は安いとは言えず、購買層も高齢層であるためSNSでの発信をしてこなかった。

課題：「大島紬」を伝承していくためには、若者の関心を集め、若者にも購入してもらうことが必須である。そのために、若者の購入しやすい商品を開発し文化祭で販売することで、大島紬の認知度を上げよう。

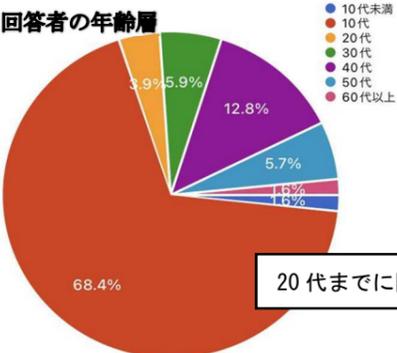
(2) 実際の活動

①大島紬についてのアンケート実施



実施媒体：Google フォーム
対象：鹿児島県内 SNS 利用者
回答あり 507 名
期間：2022年11月～2023年1月

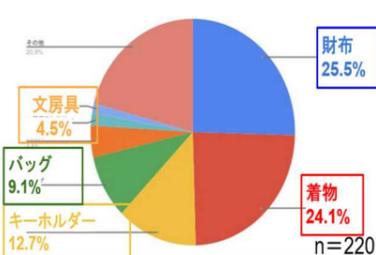
a 回答者の年齢層



b 大島紬製品を購入したいか (10歳未満から20代の375名)



c 大島紬製品を購入したい若者の欲しいもの (bで「はい」と回答した220名)



d 大島紬製品の希望購入価格 (10歳未満から20代の375名)



②文化祭に向けての商品開発

現在の販売品



財布



着物



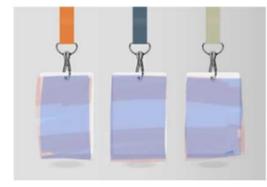
バッグ

・着物は、どうしても価格が高くなってしまふ
・財布やバッグは、現在も販売されている
↓
キーホルダーや文房具をメインに販売できないか

⇒「はじめ商事」への商品プレゼン

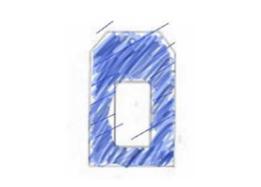
a キーホルダー

・紬の部分に思い出の日や記念日を入れるなど
・価格帯 500円～1000円



b お守り

・神社とコラボする or お守りケース
・価格帯 500円～1000円



c ミサンガ

・余った糸を使用するため、コストカットが容易
・価格帯 500円～1000円



⇒検討の結果、「お守りケース」を新たに開発し、「シャープペンシル」と「栞」を既存と違う生地で作成して文化祭で販売することに決定
⇒「大島紬×お守りケース」 価格 900円



特徴：大島紬の柄のお守りケース。樹脂加工されているため、耐久性、防水性があり、お守りを保護できる。

「大島紬×シャープペンシル」 価格 570円

特徴：ノック式のシャープペンシルでシンプルなもの。外は透明なプラスチックで覆い、内部は軸に大島紬の生地を取り入れてある。



特徴：樹脂加工された大島紬の生地を栞として製作しました。大島紬は濡れてしまうとあまりよくありませんが樹脂加工されているため、水をこぼしてしまっても大丈夫です。



「大島紬×栞」 価格 350円

⇒2023年6月11日大島高校文化祭で販売後、購入者へアンケート

購入した理由は何ですか。

日常で使える商品だったから 39.1%



大島紬商品が欲しかったから 34.8%

n=23

Q 文房具店などで販売されていたら購入するか？

→「はい」86.4%、「いいえ」13.6%

* 「いいえ」の理由としては、少し高価であることや、行事だったから購入したとの意見があった。

Q 大島紬商品を知人に紹介しますか？

→「はい」100%

* 今回の商品を紹介したいや、日常で使えるものが欲しいとの意見

3 探究活動のまとめ

大島紬製品購入者を増加させるためのカギとは

- ・ イベントでの出品、販売
- ・ 日用品とのコラボ
- ・ 手ごろな価格の商品の開発

⇒今後の展望

若者向けの低価格で大量生産できる商品の開発 (シール・絵はがき) 開発した商品のお土産店での販売と、後輩に研究を引き継ぐこと